



Immobilienverband Deutschland IVD  
Verband der Immobilienberater, Makler,  
Verwalter und Sachverständigen  
Region Süd e.V.  
Geschäftsstelle München und Presseabteilung:  
Gabelsbergerstr. 36, 80333 München  
Geschäftsstelle Stuttgart:  
Calwer Straße 11, 70173 Stuttgart  
[www.ivd-sued.net](http://www.ivd-sued.net)

## Pressemeldung

PN 06/01.02.2023

### **Online-Spezialkongress des IVD Süd präsentierte Vertriebsstrategien in einem sich verändernden Marktumfeld**

**In den vergangenen Monaten steil angewachsene Finanzierungs- und Baukosten sowie eine anhaltend hohe Inflation haben die Nachfrage im Kaufsegment spürbar gedämpft und stellen die Marktakteure vor neue Herausforderungen. Der IVD Süd widmete sich nun im Rahmen eines Online-Kongresses dieser Thematik. Erfahrene Referenten gaben den teilnehmenden Immobilienprofis wertvolle Marketing- und Vertriebsstrategien an die Hand, um in einem Käufermarkt weiterhin erfolgreich bestehen zu können.**

Eröffnet wurde das Online-Event von Prof. Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing und Maklerwesen an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen sowie Leiter des IVD-Instituts. Der Marktforscher zeigte anschaulich auf, welche Argumente für Preisanpassungen bzw. -reduktionen im Kundengespräch gewählt werden sollten. „Dem Verkäufer muss ausdrücklich klar gemacht werden, dass der qualifizierte Alleinauftrag in einem Käufermarkt essenziell ist, um alle Marketingregister ziehen zu können“, so Prof. Kippes.

In diesem sich verändernden Marktumfeld ist es elementar, die eigene Homepage als Instrument des Immobilienvertriebs nachzuschärfen und optimal einzubinden. „Der Aufbau von Vertrauen durch entsprechende Motivationsfaktoren, ein positives Nutzererlebnis sowie ansprechender Content bei den einzelnen Phasen des Kaufs sollten bei der Website-Optimierung für den Immobilienvertrieb beachtet werden“, bemerkte Kai Radanitsch, Geschäftsführer der ebusinesslab GmbH.

Welche typischen Fehler in einem Käufermarkt begangen werden und welche kurzfristig realisierbaren Vertriebsstrategien Abhilfe schaffen können, analysierte Martin Kausch von der Schäfer Immobilien GmbH in Rheinbach. „Analysieren Sie bei der Akquise genau, welche Objekte in ihrem Markt derzeit noch laufen, berücksichtigen Sie Risiken im Maklervertrag - bspw. mit einer reinen Innenprovision - und machen Sie es Kaufinteressenten u.a. durch eine besondere Serviceleistung Ihrerseits so einfach wie möglich“, empfahl der Immobilienfachmann.

Ralf Sorg, Vorstand der immobilie1 AG, erklärte anschaulich, wie mit gezielten SEO/SEA-Maßnahmen der Immobilienverkauf angekurbelt und Wettbewerbsvorteile

gegenüber der Konkurrenz geschaffen werden können. „Gerade in diesem Bereich weisen viele Immobilienmakler noch deutlich Steigerungspotential auf“, so Ralf Sorg.

„Nutzen Sie die Vorzüge einer digitalen Welt und erweitern Sie ihr Objektmarketing mit professionellen Kurz-Videos“, erklärte Erik Nothhelfer, Inhaber von Nothhelfer Immobilien IVD in Ulm, der den Zuhörern Tipps an die Hand gab, wie sie solche Clips einfach und mühelos erstellen können.

Zum Abschluss einer rundum gelungenen Veranstaltung hatten die anwesenden Immobilienprofis wie gewohnt die Möglichkeit, eigene Fragen an die fünf Referenten zu stellen.

**Pressekontakt**

Prof. Dr. Stephan Kippes

IVD-Institut - Gesellschaft für Immobilienmarktforschung und Berufsbildung mbH

Tel: 089 / 29 08 20 13

E-Mail: [presse@ivd-sued.net](mailto:presse@ivd-sued.net)

Website: [www.ivd-sued.net](http://www.ivd-sued.net)